**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | *Название стартап-проекта* | *Встраиваемая система мониторинга состояния водителя* |
| 2 | Тема стартап-проекта  Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях. | Система мониторинга состояния водителя за рулём обеспечит контроль показателей их здоровья, трезвости и степени усталости и в случае отклонения от нормы этих показателей подаст сигналы водителю либо не даст возможность управлять автомобилем |
| 3 | Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ | Автомобильные технологии |
| 4 | Рынок НТИ | Autonet |
| 5 | Сквозные технологии | Искусственный интеллект   |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 |  Лидер стартап-проекта | - 1332198 - 4523041 - Захаров Фёдор Николаевич - 89629742967- fiodor.nik@mail.ru |
| 7 | Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Unti ID  | Leader ID  | ФИО  | Роль в проекте  | Телефон, почта | Должность (при наличии)  | Опыт и квалификация (краткое описание) |
| 1 | 1332198 | 4523041 | Захаров Фёдор Николаевич | Лидер проекта | 89629742967Fiodor.nik@mail.ru |  | Создание прототипа, другие технические задачи |
| 2 | 1332645 | 4523039 | Макаганчук Алина Сергеевна | Реализатор | 89806768826Makagan\_al@mal.ru |  | Распространение и продвижение готового продукта |
| 3 | 1334551 | 4523036 | Пальчикова Карина Юрьевна | Аналитик | 89997502116Karina.palchikova@list.ru |  | Анализ рынка |
| 4 | 1332632 | 3200322 | Козырева Раяна Якубовна | Специалист | 89631757055 Kozyreva.rayana2004@mail.ru |  | проведение опросов, внесение коррективов |

 |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 8 | Аннотация проекта\* Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные потребительские сегменты | Каждая пятая авария на дороге – результат переутомления водителя, цена усталости – жизни многих людей. Система нацелена помогать водителю сохранять концентрацию на протяжении всей поездки, а наша конечная цель – предельная минимизация инцидентов на дороге по причине потери внимания или нетрезвого состояния водителя. |
|  | **Базовая бизнес-идея** |
| 9 | Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\*  Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход | Встраиваемая в автомобиль система, определяющая состояние водителя  |
| 10 | Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\*  Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт | Водителей частных автомобилей, а так же общественного городского транспорта |
| 11 | Потенциальные потребительские сегменты\* Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик (детализация предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц – категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.) | Департамент общественного транспорта; частные водители автобусов, водители и т.п. |
| 12 | На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок) \*  Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта | Продукт будет создан на основе существующих разработок по внедрению искусственного интеллекта в системы безопасности автомобиля |
| 13 | Бизнес-модель\* Указывается кратко описание способа, который планируется использовать для создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями и  поставщиками, способы привлечения финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д. |  |
| 14 | Основные конкуренты\* Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5) | -Штурман-Jaguar Land Rover-система Driver Welness-Audi - проект FitDriver -Система мониторинга DSM-ADAS-MDSM-7 от Movon. |
| 15 | Ценностное предложение\* Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг | Компактность, простота в покупке и установке, мониторинг всех аспектов состояния.  |
| 16 | Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.) \*  Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем обосновывается потенциальная прибыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым | Создание системы, позволяющей предотвратить аварии при помощи отслеживания состояния водителяАктивная рекламная кампания, уникальная система круиз-контроля |
|  | **Характеристика будущего продукта** |
| 17 | Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\*  Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению | Функционал будет включать в себя несколько подсистем, которые будут взаимосвязаны между собой и подключены к системе управлениями. Также будут существовать различные комплектации нашей системы, и водитель может сам решить, какие приборы будут ему нужны, а какие нет |
| 18 | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*  Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности | Четкое разделение обязанностей и сопровождение командной работы. Структура издержек: разработка и дизайн, тестирование, продвижение, аналитика, зарплата сотрудникам поддержки и менеджерам по сопровождению  |
| 19 | Основные конкурентные преимущества\*  Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые обеспечивают конкурентные преимущества в сравнении с существующими аналогами (сравнение по стоимостным, техническим параметрам и проч.) | Ключевые метрикиСовместимость с любым автомобилем, цены ниже, чем у конкурентов, производство из отечественных материалов |
| 20 | Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\*   Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность | Совместимость с любыми автомобилями и возможность персонализации комплектации  |
| 21 | «Задел». Уровень готовности продукта TRL  Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап-проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартап дальше | План проект полностью разработан, необходимы средства для его осуществления и время для реализации |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\* | AutoNet направлен на развитие услуг, систем и современных транспортных средств на основе интеллектуальных платформ, сетей и инфраструктуры в логистике людей и вещей. Таким образом, наш продукт связан с внедрением новой технологии в транспортные средства |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта\*  Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения | Реклама на ТВРекламные баннерыПрезентация продукта на выставках и форумахРеклама на специализированных сайтах и автомобильных веб-форумахРеклама в социальных сетях (группы в ВКонтакте, телеграм-каналы, реклама у автомобильных блоггеров) |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта\*  Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора | Автомобилисты, автомобильные дилеры, департамент общественного транспорта, компании занимающиеся перевозками |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | Описание проблемы\*  Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9  | Каждая пятая авария на дороге – результат переутомления водителя, цена усталости – жизни многих людей. Система нацелена помогать водителю сохранять концентрацию на протяжении всей поездки, а наша конечная цель – предельная минимизация инцидентов на дороге по причине потери внимания или нетрезвого состояния водителя. |
| 26 | Какая часть проблемы решается (может быть решена) \*  Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта | Создание системы, позволяющей предотвратить аварии при помощи отслеживания состояния водителя |
| 27 | «Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\*  Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24) | Потенциальный потребитель или "держатель" проблемы в данном случае – автомобилисты, которые сталкиваются с проблемой усталости за рулем |
| 28 | Каким способом будет решена проблема\*  Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой | Продукт позволит контролировать показатели здоровья водителя и предотвратить аварийные ситуации. |
| 29 | Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\*  Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7. | Потенциал рынка высокий, тк в РФ много автосалонов и автомобилистов, готовых приобрести наш продукт |

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Календарный план проекта:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №этапа | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес. | Стоимость, руб. |
| 1 | Разработка идеи | 1 | 60 000 |
| 2 | Создание прототипа | 3 | 130 000 |
| 3 | Тестирование | 2 | 150 000 |
| 4 | Распространение  | 2 | 300 000 |